



Case Study

Debitel

Debitel gaat 100% online en
kiest voor affiliate marketing

Introductie

Debitel Nederland B.V., een volle dochter van Debitel AG te Stuttgart, is opgericht in 1993 en uitgegroeid tot de grootste onafhankelijke 'Mobile Virtual Network Operator' in Nederland. Debitel biedt mobiele telecomdiensten en mobiele internetdiensten voor de consumenten- en zakelijke markt via de netwerken van Vodafone, KPN en Telfort. De verkoop van het dienstenpakket van Debitel gaat zowel via de gespecialiseerde telecomvakhandel en retailketens als via de internetwinkels als: www.debitel.nl, www.mobiel.nl en www.lowcall.nl.

Online marketingplan

Begin 2008 heeft Debitel het besluit genomen om binnen haar distributiestrategie afscheid te nemen van haar Debitel Shops en volledig te focussen op haar preferred business partners, affinity- en white label partners en haar eigen E-commerce activiteiten. Toine Klok, Sr. Manager Marketing en Sales van Debitel Nederland B.V.: "Wij zien een groei van de verkoop in de volledig self serviced webshops van Debitel zoals www.lowcall.nl, debitel.nl en mobiel.nl. Onze producten lenen zich uitstekend voor online bestellen. Daarnaast is voor de moderne klant online bestellen voor een dienst als mobiel bellen niet meer dan gewoon geworden." Debitel heeft de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in alternatieve distributiekanaalen, waarbij particuliere klanten worden geworven via internet, door 'white label' partnerships en via affiliatieprogramma's. Vooral affiliate marketing is na search engine marketing inmiddels het belangrijkste kanaal binnen de online channel mix voor de webwinkels van Debitel.

Resultaten

Debitel heeft gekozen bij de start van haar affiliate programma om met vier verschillende affiliate netwerkprogramma's te beginnen. Na deze periode kon goed worden bepaald wat voor Debitel het beste netwerk is. Inmiddels is er een keuze gemaakt, waar onder andere gekozen is voor TradeTracker. "Operationeel werkt alles prima en de affiliates die bij TradeTracker aangesloten zijn, pakken onze campagnes goed op", aldus Robin Westerduijn. De nieuwe strategische aanpak van Debitel is een groot succes. Alleen al via haar affiliate programma heeft Debitel een maandelijkse groei van 25% weten te realiseren.

debitel

Industrie

Telecom

Segment

Telecommunicatie

Samenwerking

2007 - 2010

Resultaten

Maandelijkse groei van 25%

"Het grote bereik, cost of sales control en de snelheid waarmee nieuwe campagnes gelanceerd kunnen worden, heeft met name geleid dat wij ons doel van het vergroten van onze online sales en reclamebereik hebben bereikt. Het is een hele effectieve manier om snel acties naar een groot aantal publishers te communiceren. Daarnaast hebben we de zekerheid van een vaste cost per order"

– Robin Westerduijn,
E-commerce Manager bij
Debitel

Wij zijn een team van gedreven "affiliate junkies", gepassioneerd door affiliate marketing en altijd bezig met het optimaliseren van campagnes. Ervaar het zelf, meld je aan bij TradeTracker!

T +31 88 8585 585
E info.nl@tradetracker.com
W www.tradetracker.com

